

# **FIT AUS DER KRISE: ONLINE-TRAININGS FÜR DEN VERTRIEB**

April 2020

# WIE NUTZEN WIR DIE KRISE FÜR UNSEREN VERTRIEB?

Einige Reaktionen unserer Kunden zum Thema Online-Trainings im Vertrieb

Unser Vertrieb muss schnell die neuen Online-Vertriebstools beherrschen.

Wir müssen unseren Vertrieb für die Zeit danach vorbereiten.

Produktschulungen online? Da bin ich sehr skeptisch, wie das bei uns geht.

Produkte online präsentieren und verkaufen? Das muss gelernt sein!

Wie beschäftigen wir unsere Verkäufer sinnvoll, wenn keine Kundentermine möglich sind?

Ich hätte nicht gedacht, dass Online Trainings so effektiv sind.

Auch nach der Krise werden viele Termine online stattfinden.

In den letzten Jahren hatten wir kaum Zeit für Verkaufstrainings.



# DIE KRISE ALS CHANCE NUTZEN: ONLINE-TRAININGS FÜR IHREN VERTRIEB

Flexibel, effizient, wirksam – mit unseren professionellen Online-Trainings stärken Sie Ihren Vertrieb als Erfolgsfaktor

Wie kommen Sie mit Ihrem Vertrieb durch die Krise?

Welche Herausforderungen sehen Sie zukünftig auf sich zukommen?

Und wie bereiten Sie sich angemessen darauf vor?

**Bei diesen 3 Fragen wollen wir Sie gerne unterstützen.**

## **Denn Eines ist klar:**

Die Corona-Krise wird die Vertriebsarbeit vieler Unternehmen nachhaltig verändern, national und international. Die virtuellen Meetings, Tagungen, Präsentations- und Verkaufsformate werden auch in Zukunft zum Alltag gehören. Genauso wie das Arbeiten vom Home Office aus.

Zudem wird virtuelles Arbeiten im Vertrieb immer mehr zur Realität werden, wenn auch nicht ausschließlich. Wer sich darauf richtig einstellt, sichert sich einen echten Wettbewerbsvorteil.

Deshalb nutzen viele Unternehmen die aktuelle Phase und machen Ihren Vertrieb „fit für die Zukunft“.

Produktschulungen, Präsentations-, Verkaufs- und Führungstrainings – nicht erst seit Corona erfreuen sich unsere Online Trainings zunehmender Beliebtheit. Sie haben sich inzwischen als wirksame und effiziente Qualifizierungsformate bei unseren Kunden etabliert.

**Nutzen Sie die Krise als Chance. Qualifizieren Sie jetzt Ihre Vertriebsmannschaft mit den Online-Trainings von K&P.**

## **Die Vorteile unserer Online-Trainings**

- ✓ Räumlich unabhängig
- ✓ Zeitlich flexibel
- ✓ Effektiv und wirtschaftlich
- ✓ Didaktisch gut aufbereitet
- ✓ Vielseitig
- ✓ Firmenspezifisch auf Sie zugeschnitten

# TYPISCHE THEMEN FÜR DIE QUALIFIZIERUNG IHRES VERTRIEBS

Von einem kurzen Impuls bis zu einem mehrstufigen Trainingsprogramm.  
Wir gestalten Trainings(-Pakete) nach Ihrem individuell Bedarf.

## Virtuelle Führung und Zusammenarbeit

- Online-Meetings richtig führen und moderieren
- Virtuell kommunizieren und Feedback geben
- Virtuelle Zusammenarbeit und Regelkommunikation
- Mitarbeiter im Home-Office motivieren und bei Laune halten
- Agile Zusammenarbeit im Vertrieb

## Virtueller Vertrieb

- Virtuell Kunden binden und Aufträge akquirieren.
- Online präsentieren und beraten
- Virtuell verhandeln
- Online Produkttrainings
- Kundenkommunikation in der Krise

## Vertriebstrainings

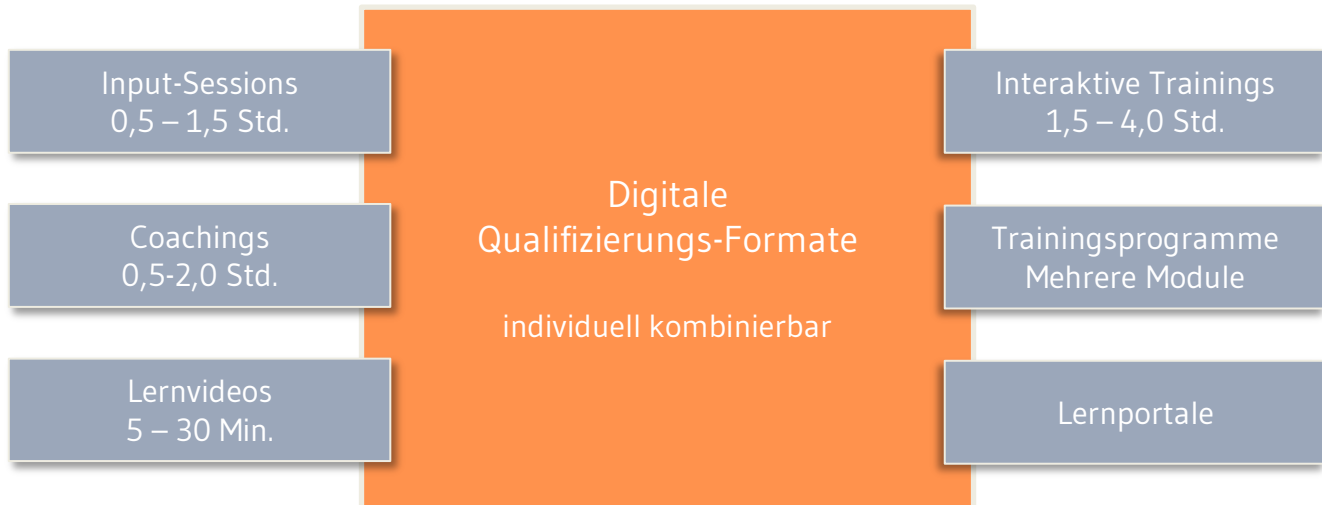
- Preiskompetent beraten und verhandeln
- Value Selling
- Neukundengewinnung
- Key Account Management
- Aktiver Vertriebsinnendienst

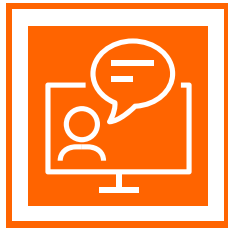
## Eigenmotivation und Selbstmanagement

- Produktiv im Home Office
- Eigenmotivation und Leistungsfähigkeit erhalten
- Umgang mit Unsicherheit und Change
- Zeit- und Selbstmanagement in der digitalen Welt
- Richtig priorisieren und Ergebnisse erzielen

# MIT VERSCHIEDENEN ONLINE-FORMATEN QUALIFIZIEREN WIR IHREN VERTRIEB FÜR DIE ZUKUNFT

Je nach Themenwahl, Lernzielen und Rahmenbedingungen erstellen wir ein individuelles Konzept für Sie.





## ONLINE-TRAININGS-BEISPIELE

# ONLINE-TRAINING (BEISPIEL)

Online Präsentieren und Beraten

Jeweils  
3 Stunden

## Session 1

### VORBEREITUNG UND DRAMATURGIE

- Wie plane ich meine Online-Präsentation?
- Wie interessiere, informiere und überzeuge ich meine Kunden „online-gerecht“?
- Wie gestalte ich den zeitlichen Ablauf der Präsentation?
- Welche Tools und Instrumente setze ich online ein?
- Welche technischen Checks sollte ich vorab machen?
- Wie verteilen wir die Rollen bei mehreren Personen?
- Wie bereite ich mich Mental auf die Online-Präsentation vor?

## Session 2

### INTERAKTIV PRÄSENTIEREN UND BERATEN

- Wie gestalte ich den Einstieg?
- Welche Tipps und Tricks helfen bei der Präsentation?
- Wie wirke ich präsent und überzeugend mit Kamera?
- Wie erzeuge ich Nähe, Emotion und Vertrauen?
- Wie finde ich raus, was mein Kunde wirklich denkt?
- Wie steuere ich die Diskussion?

## Session 3

### ABSCHLUSS UND VEREINBARUNGEN

- Wie reagiere ich auf Einwände?
- Wie gehe ich mit schwierigen Gesprächspartnern um?
- Wie komme ich zum Abschluss?
- Wie führe ich Entscheidungen herbei?
- Wie schließe ich Vereinbarungen?
- Wie leite ich die nächsten Schritte ein?

Didaktisches Konzept für jede Session

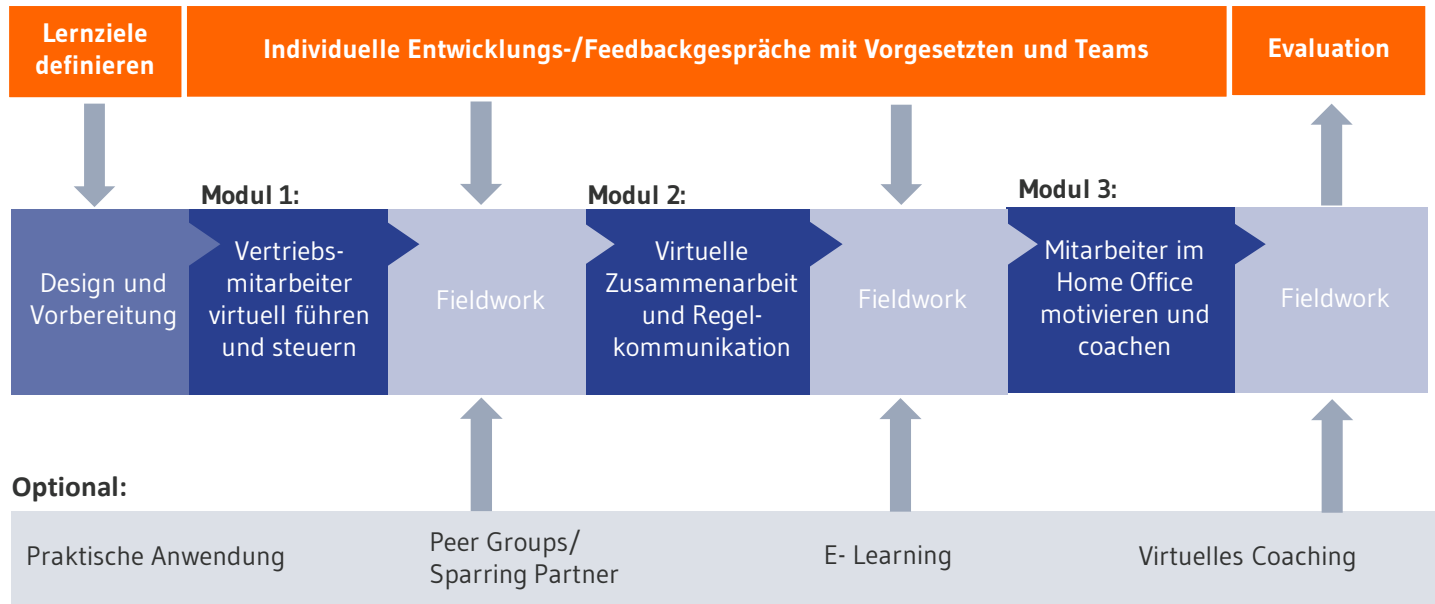


# LEARNING JOURNEY FÜR FÜHRUNGSKRÄFTE IM VERTRIEB (BEISPIEL)

Thema: Virtuelle Führung und Zusammenarbeit von Vertriebsteams

In einer Learning Journey setzen Führungskräfte das Gelernte direkt um.

Optionale Maßnahmen: Peer Groups, individuelles E-Learning & Coaching ermöglichen einen effektiven Kompetenzaufbau.



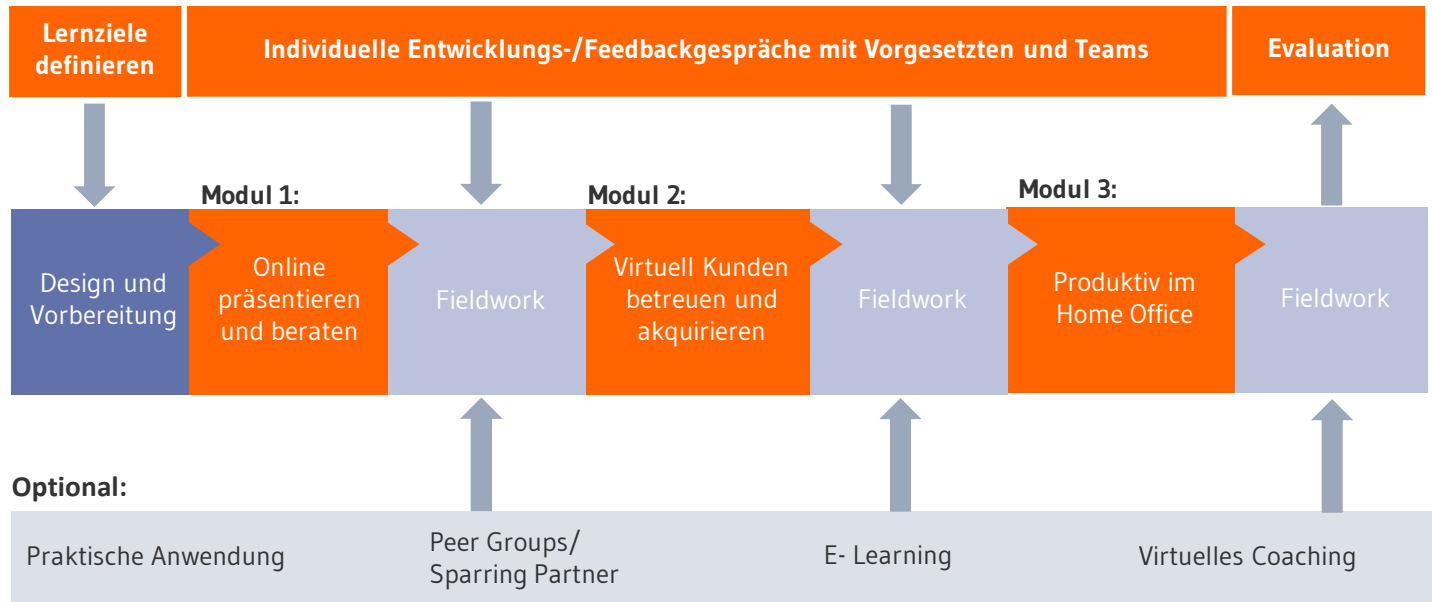


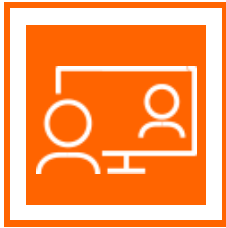
# LEARNING JOURNEY FÜR MITARBEITENDE IM VERTRIEB (BEISPIEL)

Thema: Erfolgreiche Vertriebsarbeit im Home Office

In einer Learning Journey setzen Ihre Mitarbeitende das Gelernte direkt um.

Optionale Maßnahmen: Peer Groups, Individuelles E-Learning & Coaching ermöglichen einen effektiven Kompetenzaufbau.





PROFESSIONELLE  
ONLINE PRODUKTTRAININGS  
FÜR DEN VERTRIEB

# PROFESSIONELLE ONLINE PRODUKTTRAININGS

Virtuelle Produkttrainings sind die Zukunft. Damit diese überzeugen und motivieren sind einige wichtige Faktoren zu berücksichtigen.

Nicht erst seit Corona setzen immer mehr Unternehmen auf virtuelle Produktschulungen. Die Unternehmen erhoffen sich dadurch mehr Flexibilität und auch Kostenersparnisse bei der Schulung Ihrer Vertriebsmitarbeiter.

Allerdings bedeuten virtuelle Produktschulungen eine große Umstellung für viele Unternehmen. Trainingsinhalte und Didaktik, Zeitpläne und Abläufe sowie Technik und Medien müssen sorgfältig geplant werden. Und auch Ihre Produkttrainer müssen für dieses Format qualifiziert werden. Sonst bleibt die erhoffte Wirkung auf Motivation, Überzeugung und Verkaufsergebnis ein frommer Wunsch.

Wir bei K&P kennen diese Herausforderungen aus zahlreichen Kundenprojekten und aus unserem eigenen Alltag. Wir wissen, wie motivierende und überzeugende Online Trainings geplant, vorbereitet und durchgeführt werden. Deshalb unterstützen wir Sie auch gerne bei Ihrem Projekt.



# PROFESSIONELLE ONLINE PRODUKTTRAININGS

Von der Planung bis zum Follow Up. Mit K&P stellen Sie sicher, dass Ihre Produkttrainings überzeugen und Motivieren.



Bessere Ergebnisse durch professionelle Online Produkttrainings

” Vertriebsexperte Christian Herlan und Dr. Georg Kraus  
über das Thema „Mitarbeiterqualifizierung während Corona“



<https://youtu.be/YhrZZt9XXfA>

# ” WIR HABEN IHR INTERESSE GEWECKT?

...oder haben Sie Fragen bezüglich unser Angebote?  
Bitte zögern Sie nicht, uns zu kontaktieren.

Ihre Kontaktperson

## **Christian Raúl Herlan**

Dr. Kraus & Partner  
Werner-von-Siemens-Str. 2-6  
76646 Bruchsal

Tel: +49 160 – 90 49 10 42  
[christian.herlan@krauspartner.de](mailto:christian.herlan@krauspartner.de)  
[www.krauspartner.de](http://www.krauspartner.de)

